

FUENTES DE INGRESO

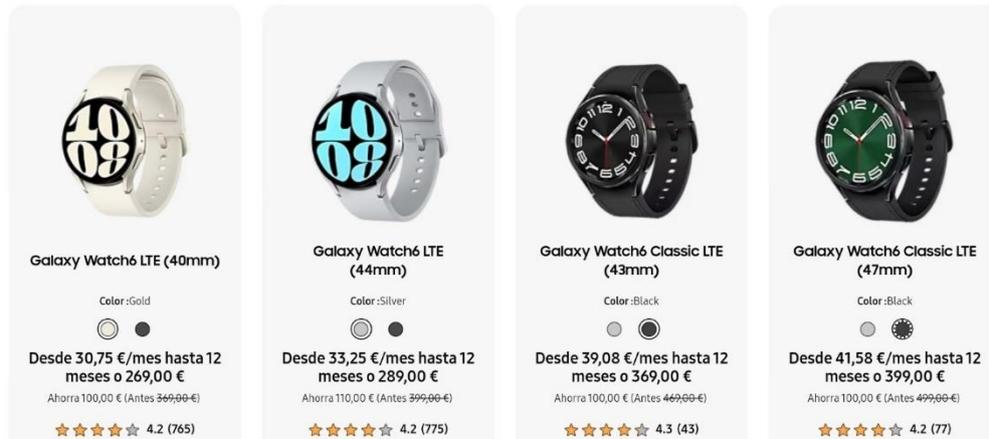
- **Precio final del producto:** La fijación de precios es un proceso complejo que implica equilibrar estos factores para garantizar que el precio de la pulsera sea atractivo para los clientes potenciales, rentable para la empresa y competitivo en el mercado. Es común realizar ajustes periódicos en función de cambios en el entorno empresarial y del mercado. Se pretende fijar un precio final de 75 euros.
 - **Ciclo de vida del producto:** El momento en el ciclo de vida de la pulsera *ILife* es de introducción en el mercado lo que afecta a la fijación de precios. Por lo tanto, en esta fase de introducción, son utilizados precios más bajos para atraer a nuevos clientes.
 - **Canal de distribución:** La estructura de distribución también afecta al precio final. La pulsera *ILife* es vendida a través de intermediarios (Amazon, Miravia, Media Mark), donde se trabaja con un margen del 7% sobre el precio final vendido.
 - **Objetivos empresariales:** Los objetivos de la empresa en esta primera fase de introducción en el mercado son: maximizar beneficios y aumentar la participación en el mercado. Teniendo, por lo tanto, una estrategia de precios más bajo que se utiliza para captar cuota de mercado.
 - **Demanda del mercado:** La pulsera *ILife* posee una alta demanda en el mercado, los clientes potenciales son personas con enfermedades o personas mayores que viven solas. Por lo tanto, significa que en España la demanda de mercado es alta debido a la gran cantidad de clientes potenciales que existen.
 - **Costes de producción:** Son los costes directos e indirectos asociados con la fabricación del producto final. Esto incluye materiales, mano de obra, costes de fabricación...
 - **Competencia:** Análisis los precios de productos similares en el mercado:

Empresa

Apple:



Empresa Samsung:



Empresa Xiaomi:



Determinando la posición competitiva de tu producto. Fijando el precio en relación a nuestros competidores, considerando como una opción de precio más económico.

- **Métodos de pago:** *ILife* tiene una combinación de métodos de pago que se ajustan a las necesidades y preferencias de los clientes, así como garantizar la seguridad de las transacciones y cumplir con las regulaciones de seguridad financiera previstas en los Reglamentos de la Unión Europea y en el derecho español. A continuación, se detallan los métodos de pago seleccionados:
 - **Tarjetas de crédito/débito:** Visa, MasterCard, American Express, y otras tarjetas de crédito y débito son opciones populares para transacciones en línea. Los pagos con tarjeta suelen ser rápidos y seguros.
 - **Transferencias bancarias:** Los clientes pueden realizar pagos directos desde sus cuentas bancarias a la empresa.
 - **PayPal:** es una plataforma de pago en línea que permite a los compradores realizar transacciones utilizando sus saldos de cuenta de PayPal o vinculando tarjetas de crédito/débito a sus cuentas.

- Billeteras digitales: Billeteras electrónicas como Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, y otras permiten a los clientes realizar pagos rápidos y seguros utilizando sus dispositivos móviles.
- Pagos móviles: Además de las billeteras digitales, existen otras aplicaciones de pagos móviles que permiten a los usuarios realizar transacciones desde sus dispositivos móviles, que aquí en España se popularizó como el pago con Bizum.
- Tarjetas regalo y cupones: Los clientes pueden utilizar tarjetas regalo o cupones de descuento para realizar compras en la página web en cuestión.

Con respecto a la previsión de ventas de *Ilife*, se han obtenido los siguientes datos. Además, aportamos una gráfica con respecto a la evolución de las ventas de la pulsera al cabo de cada mes:

FAMILIA			ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.	Ilife	Uds vendidas	100,00	100,00	120,00	120,00	150,00	150,00	200,00	200,00	220,00	220,00	250,00	250,00	2.080,00
Precio de venta	75,00	Venta mensual	7.500,00	7.500,00	9.000,00	9.000,00	11.250,00	11.250,00	15.000,00	15.000,00	16.500,00	16.500,00	18.750,00	18.750,00	156.000,00
Tipo de IVA	21%	IVA repercutido	1.575,00	1.575,00	1.890,00	1.890,00	2.362,50	2.362,50	3.150,00	3.150,00	3.465,00	3.465,00	3.937,50	3.937,50	32.760,00
Producto/serv.	0	Uds vendidas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Precio de venta	0,00	Venta mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto/serv.	0	Uds vendidas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Precio de venta	0,00	Venta mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto/serv.	0	Uds vendidas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Precio de venta	0,00	Venta mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto/serv.	0	Uds vendidas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Precio de venta	0,00	Venta mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL VENTAS			100,00	100,00	120,00	120,00	150,00	150,00	200,00	200,00	220,00	220,00	250,00	250,00	2.080,00
TOTAL INGRESOS			7.500,00	7.500,00	9.000,00	9.000,00	11.250,00	11.250,00	15.000,00	15.000,00	16.500,00	16.500,00	18.750,00	18.750,00	156.000,00
IVA REPERCUTIDO			1.575,00	1.575,00	1.890,00	1.890,00	2.362,50	2.362,50	3.150,00	3.150,00	3.465,00	3.465,00	3.937,50	3.937,50	32.760,00

Estacionalidad de las ventas

% venta anual	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
	5%	5%	6%	6%	7%	7%	10%	10%	11%	11%	12%	12%	100%

